



LA RECHERCHE AGRONOMIQUE  
POUR LE DÉVELOPPEMENT

## Compromis entre systèmes de valeurs

Concilier conservation écologique et  
activités récréatives dans les aires  
protégées à la Réunion



## Stage de **Gaspard Heysch**, Master en Sciences politiques, Univ. de Grenoble

- **Quelle(s) valeur(s) les acteurs à l'interface entre tourisme/activité récréative et conservation attachent-ils aux aires protégées?**
- Terrain d'étude: Parc Naturel de la Réunion et Aire Marine Protégée, +-20 entretiens
  - Gestionnaires des aires protégées
  - Organisations professionnelles activités de plein air
  - Professionnels
- Cadre théorique: Economie des conventions (Thévenot et Boltanski 1991, Lafaye et Thévenot 1993, Godart 2004)

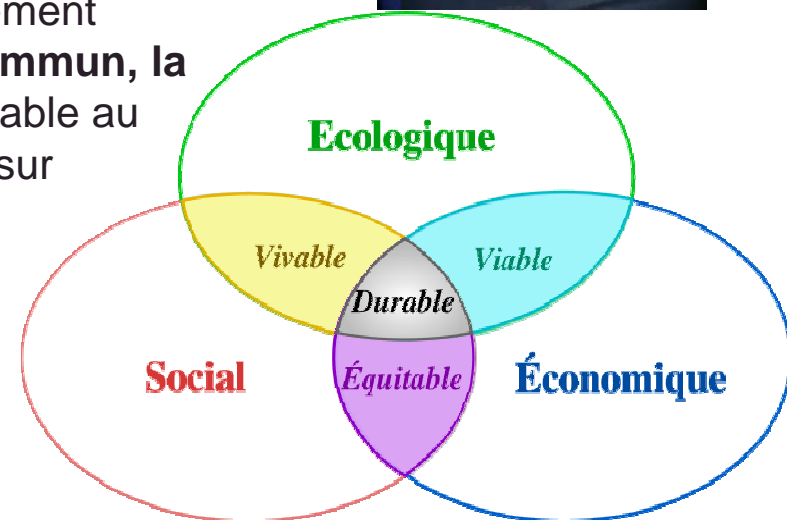
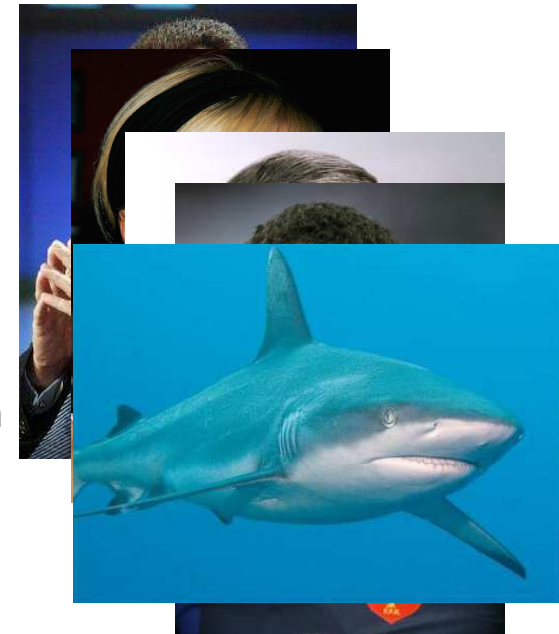
# Qu'est-ce qu'un système de valeur (« monde »)?

Grand



Petit

- Une échelle de grandeur **socialement construite** qui permet de **classer** individus, événements, dispositif du plus « grand » (le plus « truc ») au plus petit (le moins « truc »)
- Ex: Le préfet de la Réunion est **plus légitime** que Nicolas Hulot à parler au nom de tous, mais Nicolas Hulot est **plus célèbre** que lui. Un vélo est **plus écologique** qu'une voiture mais **moins avancée technologiquement**, etc.
- Un monde est un dispositif de classement basée sur un **principe supérieur commun, la grandeur**. Cette grandeur est mesurable au cours d'**épreuves** et peut s'appuyer sur différents objets



# Résultat 1: « Cartographie » des valeurs associées à la Nature à la Réunion

## 1. La Nature, un écosystème performant

- La science pour juger, la conservation comme levier d'action. Des espèces exotiques envahissantes menaçantes, le graal de la biodiversité.



## 2. La Nature, un atout pour l'économie réunionnaise

- Le chiffre d'affaire pour juger, l'activité touristique comme levier d'action, un raisonnement à base de produits, de marchés, de rentabilité.



## 3. La Nature, un bien commun qui profite au plus grand nombre

- La fréquentation pour juger, l'aménagement comme levier. On parle d'accessibilité, de kiosques, de balisage, mais aussi de bien-être, de santé publique.



## 4. La Nature, un patrimoine et une identité à transmettre

- Les traditions pour juger, la transmission des savoirs comme levier d'action. On y parle mode de vie, savoirs lontan, Histoire, identité créole.



# Comment s'articulent ces « Natures »? Que faire avec?

- **Des valeurs incomparables!!**
  - Comparaisons possibles au sein de chaque échelle
  - Mais pas d'équivalence naturelle entre chaque valeur!
  - Des transferts de grandeur: Ex: transformer une reconnaissance écologique en atout marketing
- **Peu d'individus « intégristes »**
  - La plupart des individus reconnaissent plusieurs points de vue mais avec des préférences
  - Des institutions pour « porter » ces valeurs
- ? **Valorisation des services écosystémiques:  
Quelle valeur?**
  - Différents systèmes de mesure
  - Des systèmes de mesure construits socialement donc situés, distribués dans et en constante évolution
  - Quelle pondération? Combien de torchons vaut une serviette? Combien coûte votre grand-mère?

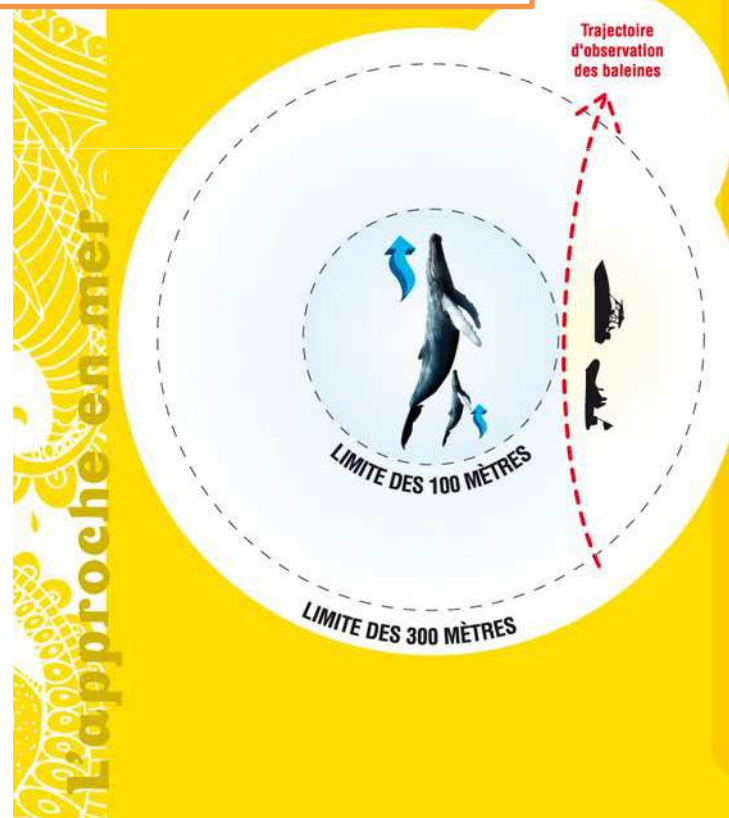


## Résultat 2: Un compromis exemplaire: La charte des baleines à bosse 1/3

- **Un constat initial: « *Il est impossible d'interdire la pratique* »**
  - Reconnaissance mutuelle de la légitimité des différentes valeurs
- **Le processus: Négociation entre biologistes, associations et professionnels**
  - Reconnaissance mutuelle de la légitimité des autres acteurs « champions » de ces valeurs
- **Un concept fondateur: « L'approche et l'observation responsable »**
  - Idéal écologique: Pas d'observation (sauf scientifique bien sûr)
  - Idéal économique: Produit touristique = observation spectaculaire
  - Idéal civique: Accès du plus grand monde à l'observation
  - Observation responsable = arrangement ne correspondant à aucun système de valeur
- **Construction d'un objet commun: Le prospectus de la charte**

## Résultat 2: Un compromis exemplaire: La charte des baleines à bosse 2/3

**Traduction des éléments:** à une contrainte d'exploitation correspond une justification écologique



### A 300 MÈTRES ENVIRON

- \* **Passer au ralenti (3 à 4 nœuds maxi)** puis diminuer progressivement cette vitesse. **Éviter les changements de régime moteur** : ils provoquent des nuisances sonores importantes pour les cétacés.
- \* **Ne pas approcher les baleines par l'arrière** : le bateau ne doit pas être perçu comme un poursuivant. L'approche de la baleine doit se faire selon une trajectoire d'abord trois-quarts arrière puis devenant progressivement parallèle à la route de l'animal.
- \* **Ne jamais couper la route des baleines.**
- \* **Ne jamais poursuivre une baleine** : si elle change d'allure ou change brusquement de direction, c'est qu'elle ne veut pas être approchée.
- \* **Ne jamais séparer les groupes de baleines**, en particulier les mères et leurs baleineaux.

### A 100 MÈTRES ENVIRON

- \* **Le bateau doit être à l'arrêt et** doit pouvoir manœuvrer si nécessaire. Un moteur non coupé fait connaître la position du bateau aux baleines.
- \* A proximité de la côte ou du récif, **ne jamais placer le bateau entre le large et la baleine** afin de ne pas bloquer l'animal.
- \* Certaines missions à vocation strictement scientifique peuvent être conduites à réduire cette distance.

## Résultat 2: Un compromis exemplaire: La charte des baleines à bosse 3/3

- Appuis institutionnels: Des acteurs reconnus comme « grands » dans chacune des trois valeurs (écologie, tourisme, Etat)





## Conclusions: Quelques remarques opérationnelles

- Par définition, un compromis entre grandeurs distinctes repose sur un **arrangement contestable**. Il doit être étayé par des **objets « composites »** à cheval sur plusieurs valeurs;
- Ces objets doivent permettre une **traduction compréhensible** dans chaque système de valeur, et être légitimés et soutenus par des « champions » de chaque monde;
- La **reconnaissance mutuelle de la légitimité** des autres grandeurs semble un pré-requis important du processus de négociation.



Merci de votre  
attention

